



THEME DU SEMINAIRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET PRATIQUE
AMELIORER SES COMPETENCES DE MARKETING EN COMMUNICATION

Le 21 et 22 Avril 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Animé par: Mr. Maher JOUINI : Enseignant Universitaire en Marketing à la Faculté des Droits et Sciences Economiques
 Titulaire DEA en Gestion

PRIX : 250 DT.HT soit 280 DT.TTC Par participant Ce séminaire peut bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009), telle que pour la formation professionnelle pratique, l'avance récupérée et déduite de TFP est 50% du SMIG par jour et par participant soit environ 125 DT x 2 jours = 250 DT.HT soit la déduction au niveau de la TFP de environ la totalité du montant payé.

Public concerné : dirigeants et cadres des entreprises / Une riche documentation est distribuée aux participants, qui reçoivent une attestation, un support de formation avec cartable, stylo, bloc note / Avec l'étude des cas évoqués par les participants vécus dans leurs entreprises

PROGRAMME 1^{ère} JOURNEE (le 21/04/2010) :
 8h00 à 11h
 1/ Présentation de la communication :
 - Définition
 - Présentation du processus de communication selon la théorie cybernétique.
 2/ La communication d'entreprise :
 - Typologie de la communication d'entreprise (interne et externe)
 - Enjeux de la cohérence de la communication interne et externe.
 - Formes, outils et objectifs de la communication interne.
 11h à 11h15mn : Pause café
 11h15mn à 14h
 3/ Les objectifs et formes de la communication externe :
 - La théorie AIDA
 - Gestion de la relation avec le client
 - Gestion des objections
 - De la communication rationnelle à la communication émotionnelle
 4/ Les différentes formes de communication externe :
 - Les relations publiques (Sponsoring et Mécénat)
 - La publicité
 - La force de vente (bureau de vente)
 - La promotion des ventes et le merchandising
 14h 00 : Déjeuner

PROGRAMME 2^{ème} JOURNEE (le 22/04/2010) :
 8h 00 à 11h
 5/ Les Médias : Présentation et impacts respectifs
 - La télévision - La radio - La presse - L'affichage - Le cinéma
 6/ Le Média, Planning
 - Objectifs, budget, copy strategy, axe publicitaire, suivi
 11h à 11h15mn : Pause café
 11h15mn à 14h
 7/ Les pièges de la communication classique :
 - Positionnement flou
 - Saturation
 - Déphasage communicatif et colère
 - Erreur de ciblage
 8/ Les outils innovateurs de communication
 - Mailing personnalisé
 - Internet
 - SMS
 - Téléphone (gestion des appels)
 - « Street Marketing »
 9/ Discussion évaluative
 14h 00 : Déjeuner

Objectifs de formation : Amélioration des techniques de communication. Comment répondre aux clients. Comment communiquer par les médias, le mailing, l'internet etc...

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation

AMELIORER SES COMPETENCES DE MARKETING EN COMMUNICATION

Le 21 et 22 Avril 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Société :
 Forme juridique:
 Activité:.....
 Responsable formation:
 Adresse :.....
 C P : Ville
 Pays :
 Tél. : Fax
 E-mail :

LES PARTICIPANTS

Je confirme la participation de la (des) personne(s) suivante(s) au séminaire de formation.

Nom et Prénom	Fonction	Tel	E-mail

Prix de participation : 250 DT.HT par participant soit 280 DT.TTC.

Montant total:DT

MODALITES DE REGLEMENT

CHEQUE VIREMENT ESPECE

A l'ordre de la société LAC-EXPO des foires congrès et formation.
 12, Avenue des Etats Unis d'Amérique, 3ème étage, Belvédère, Tunis-1002
 RIB N°: 10/113/108/103347/5/788/03
 AGENCE STB BANK - LE BELVEDERE- TUNIS

Fait à le
 Cachet de la société Nom du signataire

NB: SVP au cas où l'activité de votre entreprise n'est pas concernée par nos envois de mails ou Fax programmés par PC, veuillez transmettre à notre e-mail ou Fax sus indiqué votre souhait de ne plus les recevoir en mentionnant par écrit la dénomination de votre société dans votre réclamation, pour nous permettre d'éliminer votre entreprise de notre répertoire.